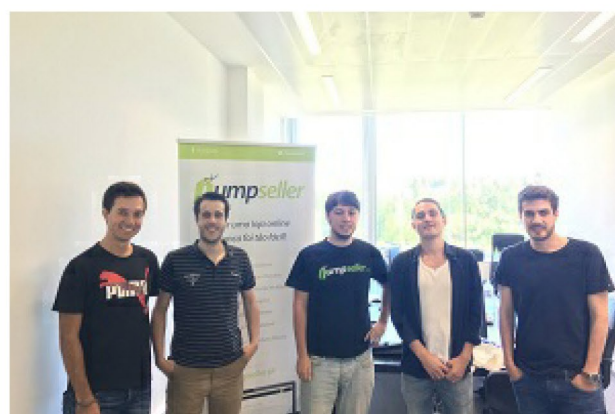
Alumni da U.Porto expandem negócio que ajuda a criar lojas online

noticias.up.pt/alumni-da-u-porto-expandem-negocio-que-ajuda-a-criar-lojas-online/

A equipa da Jumpseller está dividida entre Portugal e o Chile. (Foto: DR)

Lançar uma loja *online* pode ser um desafio para as pequenas empresas, principalmente porque dispõem de recursos humanos, orçamento e conhecimentos técnicos reduzidos. A pensar nestas limitações, dois engenheiros informáticos da Universidade do Porto criaram o **Jumpseller**, uma **plataforma que ajuda a criar uma loja online de forma simples e acessível.**

Jumpseller é uma solução de comércio electrónico na *cloud* para que pequenas empresas possam criar a sua loja *online* e venderem para qualquer lugar do mundo. Com um conjunto exclusivo de funcionalidades como métodos de pagamento, integração com operadores de transporte e logística e suporte multilingue, o Jumpseller ajuda os empreendedores e pequenas empresas a dar uma visibilidade permanente aos seus produtos posicionando os seus negócios numa escala global.

Foi em 2010 que **Tiago Matos e Filipe Gonçalves** arrancaram com o projeto com pouco mais do que os seus portáteis e uma visão partilhada sobre o futuro do comércio electrónico. Os primeiros passos da *startup* foram dados já no **UPTEC – Parque de Ciência e Tecnologia da Universidade do Porto**, e pouco depois receberam o seu primeiro capital *seed* através da participação no programa piloto Start-Up Chile, um programa que está a fazer uma mudança sustentável na cultura do empreendedorismo na América Latina.

Plataforma está disponível no endereço https://jumpseller.pt/.

Atualmente, depois de seis anos de existência, o **Jumpseller é uma das plataformas mais utilizadas de comércio electrónico em pequenas e médias empresas na América Latina, com um crescimento anual superior a 100%**. As principais contribuições para o crescimento advêm de uma equipa com conhecimento local de cada mercado, aliado a uma forte experiência técnica na área do *e-commerce*, para além de integrações com operadoras locais de transporte e logística, apoio ao cliente em vários idiomas e relações com *gateways* de pagamento de cada país tal como a Easypay e IfThenPay em Portugal, PagSeguro no Brasil, Webpay e Servipag no Chile, Interpagos na Colômbia, Paypal, Stripe entre outros.

O modelo de negócio da *startup* é baseado numa subscrição *low-cost*, onde as pequenas empresas podem escolher um plano mensal que varia entre os 9 euros e os 72 euros de acordo com as funcionalidades pretendidas.

Como o Jumpseller optou por usar capitais próprios para iniciar a sua operação, ao invés de captar capital de risco, as atenções concentraram-se no desenvolvimento do produto, assegurando assim a viabilidade da empresa a longo prazo e adicionando mais valor aos seus clientes.

Este ano, o Jumpseller abriu um escritório no Chile, a fim de apoiar e servir os clientes locais de forma mais eficiente e expandir a sua presença a outros países da América Latina, com a ajuda de uma equipa global composta de Portugueses, Chilenos e Americanos.

Como objetivos para o futuro, o Jumpseller pretende "**apostar cada vez mais nas redes sociais e dispositivos móveis e está focado em tornar-se um líder global no mercado de comércio electrónico para pequenas empresas**", afirma Filipe Gonçalves, co-fundador da empresa.